

# Parlons de frais

## La valeur des conseils



### Atteinte des objectifs

Avant l'avènement des fonds communs, seuls les gens riches avaient les moyens de faire affaire avec des conseillers professionnels. De nos jours, les particuliers disposent d'un large éventail de fonds communs dans lesquels ils peuvent investir de très petits montants, voire 25 \$ par mois dans certains cas. Il n'a jamais été aussi facile d'épargner en vue de l'achat d'une maison, des études des enfants ou de la retraite.

Comme pour n'importe quel produit, il y a des coûts associés à l'achat de titres d'un fonds commun. Les frais servent donc à payer notamment le gestionnaire du fonds qui crée le produit, choisit les titres en portefeuille, en détermine la quantité et décide du moment propice pour les négocier. Ils incluent aussi la rémunération de votre conseiller financier, qui doit bien comprendre votre situation, vos objectifs de placement et votre tolérance au risque et recommander les solutions vous convenant le mieux.

Bien que les frais pèsent lourd dans la balance, vous devez tenir compte d'autres facteurs au moment de prendre une décision de placement.

### Rémunération des conseils financiers

**Frais intégrés** - Le ratio des frais de gestion (RFG) représente toutes les dépenses imputées au fonds, notamment les frais de gestion, les charges d'exploitation et les taxes. Les frais de gestion comprennent une commission de suivi que le gestionnaire du fonds verse aux courtiers afin qu'ils puissent rémunérer les conseillers pour les services offerts. C'est principalement de cette façon que les Canadiens investissant dans des fonds communs paient leur conseiller financier. Le RFG est exprimé en pourcentage de l'actif total du fonds, par exemple 2,1 %.

#### RFG



**Honoraires fixes ou taux horaire** - Les conseillers exigent ce type de rémunération uniquement lorsqu'ils fournissent des services précis, par exemple quand ils élaborent un plan financier pour un particulier ou une entreprise. Comme leurs clients leur versent ces honoraires séparément, le RFG n'inclut pas de commission de suivi.

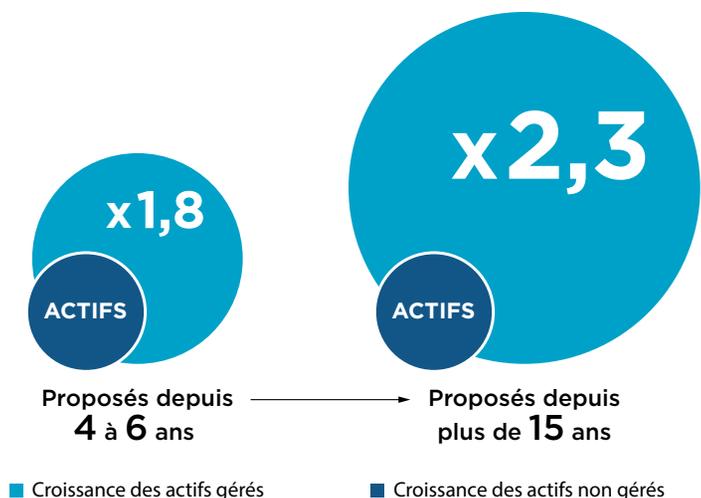
**Honoraires établis en fonction de l'actif** - Certains conseillers perçoivent des honoraires fondés sur l'actif de leurs clients. Le montant perçu varie en fonction de la taille de l'actif, qui s'élève habituellement à au moins 250 000 \$. Comme le particulier achète lui-même les titres de fonds communs, le RFG ne comprend pas de commission de suivi.

### Commissions de vente

Lorsque vous souscrivez à un fonds commun, vous devez verser une commission de vente au courtier. Selon l'option d'achat choisie, des frais de sortie peuvent s'ajouter. Ainsi, vous devez parfois payer des frais de rachat anticipé si vous liquidez votre placement avant une date préétablie.

#### Commissions de vente les plus courantes

- **Frais à l'achat** - Cette commission est prélevée à même la somme investie au moment où vous achetez les titres.
- **Frais reportés** - Puisque vous payez ces frais au moment de la vente, votre capital est investi intégralement. Un barème de frais décroissants s'applique alors. Si vous liquidez votre placement lorsque le barème a expiré, soit après six ou sept ans en général, vous ne versez aucuns frais.
- **Frais reportés modérés** - Ces frais sont aussi versés au moment de la vente des titres. Cependant, le barème de frais décroissants est plus court, c'est-à-dire environ deux ou trois ans. Il n'y a aucuns frais à régler non plus par la suite.



Selon une recherche, les Canadiens qui font affaire avec un conseiller depuis quatre à six ans ont accumulé 1,8 fois plus d'actifs que les autres<sup>1</sup>. À long terme, les avantages des conseils financiers s'avèrent encore plus considérables : après 15 ans, les ménages conseillés détiennent presque 2,3 fois plus d'actifs que les autres<sup>2</sup>.

<sup>1,2</sup> More on the Value of Financial Advisors, Claude Montmarquette et Alexandre Prud'Homme, CIRANO, 2020.

## Communiquez avec votre conseiller financier dès aujourd'hui afin de discuter des frais liés aux fonds communs et des possibilités qui s'offrent à vous.

### Centre des relations avec la clientèle

Sans frais : 1-800-268-8186

Tél. : 514-908-3217 (français)

514-908-3212 (anglais)

Télé. : 416-363-4179 ou 1-800-361-4768

Courriel : [service@dynamic.ca](mailto:service@dynamic.ca)

[dynamique.ca](http://dynamique.ca)

Les placements dans les fonds communs peuvent entraîner des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et des charges. Prenez connaissance du prospectus avant d'investir. Les parts de fonds communs ne sont ni garanties ni assurées par la Société d'assurance-dépôts du Canada, ni par tout autre organisme public d'assurance-dépôts. Leur valeur change fréquemment et le rendement antérieur est susceptible de ne pas se répéter. Fonds Dynamique<sup>MD</sup> est une marque déposée de son propriétaire, utilisée sous licence, et une division de Gestion d'actifs 1832 S.E.C. Fonds Dynamique<sup>MD</sup> et Gestion légitimement active<sup>MD</sup> sont des marques déposées de leur propriétaire, utilisées sous licence.

## L'importance des conseils

Nous croyons qu'un conseiller financier est la personne tout indiquée pour vous aider à fixer et à atteindre vos objectifs de placement.

Les services d'un professionnel valent leur pesant d'or. En effet, un conseiller qualifié peut :

- évaluer votre situation;
- concevoir un plan financier adapté à vos objectifs et à votre tolérance au risque;
- vous encourager à garder le cap à long terme;
- surveiller et revoir périodiquement votre portefeuille;
- vous faire bénéficier de son savoir-faire et de diverses ressources;
- gérer votre portefeuille.

## Vous voulez en savoir plus?

Fonds Dynamique croit fermement que, pour obtenir la sécurité financière, les particuliers doivent avoir un conseiller à la fois chevronné et indépendant. Vous trouverez de plus amples renseignements sur les frais dans le document intitulé Aperçu du fonds.